

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan menurut Drucker (Suryana, 2008:2) “adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui pemikiran kreatif dan inovatif demi terciptanya peluang”.

Menurut Zimmerer dikutip Suyana (2008:10) menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah hasil dari suatu disiplin serta proses sistematis penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

2.1.2 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

Manajemen produksi dan operasi sering digunakan dalam suatu organisasi yang dihasilkan keluaran atau output, baik yang berupa barang maupun jasa. Manajemen produksi dan operasi ini tidak lepas dari manajemen produksi dan operasi sering digunakan dalam suatu organisasi yang dihasilkan keluaran atau output, baik yang berupa barang maupun jasa. Manajemen produksi dan operasi ini tidak lepas dari manajemen pada umumnya. Menurut Terry dalam buku Hasibuan (2009:2) manajemen adalah suatu proses yang khas yang terdiri dari tindakan, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian yang dilakukan untuk menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

Menurut Sayuti (2013:6) Manajemen Produksi adalah bidang kerja yang melakukan proses pembuatan barang, mengubah bentuk barang dari barang mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang siap untuk dikonsumsi akhir.

Menurut Haming, dkk (2011:25) manajemen operasi adalah sebagai kegiatan yang berhubungan dengan perencanaan, pengkoordinasian, penggerakan dan pengendalian aktivitas organisasi atau perusahaan bisnis atau jasa yang berhubungan dengan proses pengolahan masukan menjadi keluaran dengan nilai tambah yang lebih besar.

2.1.3 Jenis-jenis Proses Produksi dan Sifat Produksi

Menurut Manulang (2013:170) proses produksi dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu :

1. Proses produksi yang *Continue*

Perusahaan dimana proses produksinya kontinue adalah perusahaan yang memproduksi barang yang sama terus menerus, jadi apa yang diproduksi atau dikerjakan pada hari ini, itu pula yang akan diproduksi besok dan lusa. Perusahaan yang menghasilkan produksi massa menjadi contoh dari perusahaan yang memproses produksinya *continue*. Pabrik mobil atau sepeda motor juga menggunakan proses produksi yang *continue*.

2. Proses produksi yang tidak *continue*

Perusahaan yang proses produksinya tidak *continue* adalah perusahaan yang memproduksi barang yang dipesan orang, disebut juga produksi potongan. Contoh dari perusahaan yang proses produksinya tidak *continue* adalah pabrik mesin umum. Pada perusahaan seperti ini barang yang diproduksi berbeda satu sama lain sesuai dengan kehendak pemesan, jadi misalnya pabrik gula yang dipesan di Indonesia dari luar negeri berbeda dengan pabrik gula dipesan oleh pabrik gula dari luar negeri yang beriklim dingin.

Menurut Manulang (2013:170) sifat produksi perusahaan industri dapat dibedakan ke dalam empat hal sebagai berikut :

1. *Extractive* yaitu perusahaan yang mengambil sesuatu dari alam untuk kemudian diubah bila perlu seterusnya melempar hasil produksi tersebut ke pasar. Contohnya pertambangan, pertanian, pennebangan pohon.

2. Analisis yaitu produksi yang menggunakan jenis bahan mentah untuk memproduksi dua atau lebih barang jadi, misalnya penyulingan minyak bumi.
3. Sintesis merupakan kebalikan dari produksi yang bersifat analitis. Jadi pada produksi semacam ini digunakan beberapa bahan untuk memproduksi satu macam barang misalnya pabrik sepatu dan pabrik sabun.
4. Produksi yang bersifat perubahan yaitu produksi di mana bahan mentahnya hanya diubah bentuknya seperti pada pengerajinan dan pengelasan besi.

2.1.4 Penjualan

Menurut Karta jaya (2006:15) bahwa penjualan adalah menciptakan hubungan jangka panjang bersama pelanggan dengan produk atau jasa perusahaan. Selling merupakan taktik yang menghubungkan perusahaan, pelanggan dan relasi antara keduanya.

Menurut Basu Swastha (2004:403) bahwa pengertian penjualan adalah interaksi antara individu yang saling bertemu secara langsung yang bertujuan menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.

Menurut Mulyadi (2000:202) bahwa pengertian penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan dapat memperoleh laba dari adanya suatu transaksi-transaksi tersebut.

Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

2.1.5 Perencanaan Penjualan

Suatu perusahaan dapat merencanakan tingkat penjualan minimal yang hendak dicapai agar memperoleh suatu keuntungan setelah perusahaan tersebut menetapkan besarnya keuntungan yang diharapkan. Perhitungan dalam merencanakan tingkat penjualan dalam unit dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan}(\text{unit}) = \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{Target laba})}{\text{Marjin kontribusi per unit}}$$

Perhitungan untuk mengetahui tingkat penjualan dalam Rupiah adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan}(\text{Rp}) = \frac{(\text{Biaya tetap} + \text{Target laba})}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

(Sumber : Horngreen, Datar, dan Foster, 2005:78)

2.1.6 Margin of Safety (MoS)

Sebuah perusahaan dapat diketahui sedang dalam keadaan impas dapat juga dilihat dari batas keamanan yang telah dicapai oleh perusahaan tersebut. Batas keamanan atau sering dikenal dengan istilah *margin of safety* (MoS) merupakan hubungan antara volume penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik impas (Jumingan, 2011:212).

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan budget} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Penjualan budget}} \times 100\%$$

Pada titik *margin of safety* yang lebih tinggi lebih baik daripada yang rendah, karena dengan hasil margin of safety (MoS) yang tinggi berarti kemungkinan perusahaan akan menderita kerugian itu sangat kecil, begitu sebaliknya semakin kecil MoS maka semakin cepat perusahaan akan menderita kerugian (Jumingan, 2011:213).

2.1.7 Hubungan Break Even Point dengan Tingkat Penjualan dan Laba

Umumnya tujuan utama dari suatu kegiatan berbisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Harapan untuk mendapatkan keuntungan yang besar tidak dapat terlaksana apabila tidak disertai dengan peningkatan jumlah penjualan produk. Manajemen harus mampu untuk membuat suatu rencana yang strategis agar meningkatkan volume penjualan di pasar konsumen, sehingga mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan tersebut. Analisis *Break Even Point* merupakan metode yang dapat membantu perencanaan kegiatan dan penyusunan anggaran perusahaan, sehingga dapat digunakan untuk menentukan target penjualan optimal dengan mendapatkan laba yang maksimum.

2.1.8 *Break Event Point* (BEP)

2.1.8.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Event Point* (BEP) sangat bermanfaat untuk menentukan laba dan volume penjualan suatu perusahaan. "Menurut Prawirosentono (2001:111) titik impas adalah total penghasilan (*total revenue*) perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan". Menurut Utari dkk (2014:223) "titik impas adalah suatu kegiatan penjualan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan".

Menurut Herjanto (2008:151) analisis pulang pokok (*Break Event Analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menunjukkan biaya sama dengan pendapatan dan titik tersebut disebut sebagai titik pulang pokok (*Break Event Point*) dengan mengetahui titik pulang pokok analisis dapat mengetahui pada tingkat volume penjualan atau pendapatan berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu rugi atau untung.

Menurut Prastya dan Lukiastruti (2009:119) analisis "*Break Event Point* adalah analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam unit atau rupiah, yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan".

Sedangkan menurut Raharjaputra (2009:128) titik impas adalah di mana hasil penjualan (*revenue*) yang diperoleh perusahaan hanya mampu menutup biaya operasional dalam hal ini perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan. Jadi, *Break Event Point* (BEP) merupakan suatu keadaan dimana suatu perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian, dengan kata lain biaya sama dengan pendapatan.

Menurut Abdul Halim (2015:247) fungsi Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) yakni dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan antara lain :

1. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak rugi.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu.
3. Sampai seberapa besar omzet penjualan boleh turun agar perusahaan tidak rugi.

4. Sampai seberapa besar efek dari perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap laba yang akan diperoleh.

Asumsi-asumsi dalam titik impas menjadi dasar dalam Analisis *Break Event Point* (BEP) menurut Prawirosentono (2001:112) yaitu :

1. Harga jual barang/jasa per unit relatif tetap pada berbagai tingkat volume penjualan dalam periode yang bersangkutan.
2. Biaya yang terjadi dapat dikelompokkan ke dalam biaya tetap atau biaya variabel. Dalam kenyataan pada perusahaan biaya-biaya tersebut seharusnya dapat dikelompokkan dalam biaya tetap ataupun biaya variabel.
3. Biaya tetap relatif konstan pada periode bersangkutan
4. Kapasitas produksi maksimum perusahaan tidak bertambah, karena ekspansi. Ekspansi berarti akan mengubah struktur biaya termasuk biaya penyusutan sehingga berbagai jenis biaya akan berubah.
5. Tingkat efisiensi perusahaan relatif tidak berubah. Misalnya, terjadi pemborosan sehingga struktur biaya berubah, harga jual pun tidak dapat berubah atau sebaliknya dengan penggunaan teknologi baru, biasanya mengubah struktur biaya, harga jual dan sebagainya.

2.1.8.2 Penggolongan Biaya

Salah satu unsur terpenting untuk menyiapkan analisis titik impas (ATI) ataupun *Break Event Point* (BEP) adalah unsur biaya. Adapun pengertian biaya secara umum dalam suatu perusahaan menurut “Prawirosentono (2001:114) adalah pengorbanan sumber daya produksi ekonomi yang dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia yang dikutip dalam buku Prawirosentono (2001:114) Biaya adalah jumlah yang diukur dalam satuan uang, yaitu pengeluaran-pengeluaran dalam bentuk pemindahan kekayaan, pengeluaran modal saham, jasa-jasa yang diserahkan atau kewajiban-kewajiban yang ditimbulkan dalam hubungannya dengan barang-barang atau jasa-jasa yang akan diperoleh.

Menurut Prawirosentono (2001:114-117) Biaya dapat digolongkan berdasarkan sifatnya (*by nature*) yakni sebagai berikut :

1. Biaya Tetap

“Adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi pada periode dan tingkat tertentu”. Namun pada biaya tetap ini biaya satuan (*unit*

cost) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume produksi, semakin tinggi volume produksi, semakin rendah biaya setuannya, dan sebaliknya semakin rendah volume produksi semakin tinggi biaya per satuannya.

Contoh : Penyusutan mesin, penyusutan bangunan, sewa, asuransi, asset perusahaan, gaji tetap bulanan para karyawan tetap.

2. Biaya Variabel

Adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding (*proporsional*) sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula total biaya variabel yang dikeluarkan, sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabel.

Contoh : Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga listrik mesin, dan sebagainya.

3. Biaya semi-variabel

Adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya tidak proporsional. Dalam analisis titik-impas, biaya harus dikelompokkan menjadi dua kelompok yakni biaya tetap dan biaya variabel. Dalam Garisson yang dikutip oleh wiharjo (2011:30), biaya semi-variabel mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan sebagainya lagi berubah karena adanya perubahan volume kegiatan.

Dengan mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel, kemudian dapat dihitung besarnya total biaya. Bila biaya tetap, biaya variabel dan total biaya dapat dihitung berarti salah satu unsur pokok untuk melakukan analisis titik impas akan dapat dilakukan.

2.1.8.3 Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Analisis titik impas atau *Break Event Point* (BEP) dapat dilakukan secara matematis dan grafik. Menurut Prawirosentono (2001:123-124) penghitungan secara matematis adalah sebagai berikut :

Total penghasilan (harga per unit x jumlah barang yang dijual) atau

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

P = harga jual per unit

Q = jumlah barang yang dijual

Titik impas BEP terjadi pada saat $TR - TC = 0$ atau $TR = TC$,
dimana penghasilan = pengeluaran biaya

Melalui penjelasan diatas jadi :

$$Q = \frac{TFC}{(P - AVC)}$$

$$Q P = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

Q merupakan barang pada titik-impas yang dinyatakan dalam unit. Sedangkan QP merupakan jumlah hasil penjualan dalam rupiah. Dari rumus tersebut dapat

disimpulkan bahwa Q.P adalah Total Revenue (TR) sedangkan $TFC/(1-AVC/P)$ adalah Total Cost (TC)

Dimana :

Q = Jumlah barang yang diproduksi dan dijual

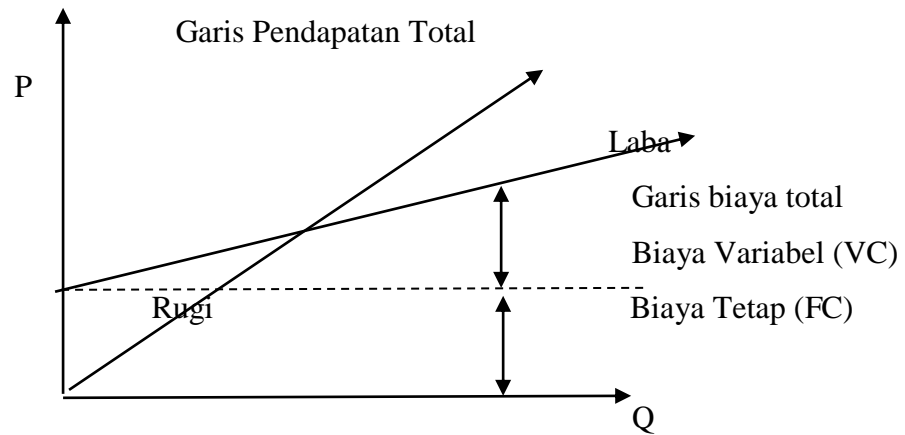
TFC = Jumlah biaya tetap

P = Harga Jual barang per unit

AVC = Biaya variabel per unit

P.Q = Jumlah hasil penjualan barang dalam rupiah atau nilai uang

Sedangkan metode analisi titik impas secara grafis dapat dijadikan pada gambar dibawah ini :



Sumber : Herjanto (2008:152)

Menurut Herjanto (2008:153) dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, rumus BEP dapat diperoleh sebagai berikut.

$$TR = TC$$

$$PQ = F + VQ$$

$$BEP (Q) = \frac{F}{P - V}$$

$$\begin{aligned} BEP (Rp) &= BEP(Q) \times P \\ &= \frac{F}{P - V} P \\ &= \frac{F}{1 - \frac{V}{P}} \end{aligned}$$

Apabila keuntungan dinyatakan dengan π , volume yang diperlukan menghasilkan keuntungan tertentu dapat dicari dari persamaan berikut ini :

$$\begin{aligned}\Pi &= TR - TC \\ &= PQ - (F + VQ) \\ &= \{(P - V)Q\} - F\end{aligned}$$

$$Q = \frac{F + \pi}{P - V}$$

$$\text{Atau } Q = BEP + \frac{\pi}{P - V}$$

Apabila unsur pajak terhadap keuntungan (t) dimasukkan dalam analisis rumus diatas berubah menjadi sebagai berikut :

$$Q = \frac{F + \frac{\pi}{(1 - t)}}{P - V}$$

atau

$$Q = BEP + \frac{\pi}{(1 - T)(P - V)}$$

Keterangan :

BEP (Rp) = Titik pulang pokok (dalam rupiah)

BEP (Q) = Titik pulang pokok (dalam unit)

Q = Jumlah unit yang dijual

F = Biaya tetap

V = Biaya variabel per unit

P = Harga jual netto per unit

TR = Pendapatan total

TC = Biaya total

Π = Laba atau keuntungan

T = Pajak keuntungan

2.1.9 Perencanaan Laba

Selain untuk menentukan titik dimana perusahaan tidak mendapatkan untung dan tidak mendapatkan rugi, analisis *break even point* dapat juga berfungsi sebagai dasar dalam perencanaan penjualan untuk memperoleh laba optimal atau dengan kata lain *break event point* dapat juga berfungsi sebagai alat bantu menejemen dalam

perencanaan laba. Perencanaan merupakan fungsi paling penting diantara semua fungsi manajemen. Untuk itu perencanaan dilakukan untuk membawa perusahaan ke tujuan yang ingin dicapainya di masa yang akan datang. Perencanaan merupakan proses dalam menentukan tujuan yang ingin dicapai dan strategi apa yang akan digunakan dalam usaha pencapaian tersebut. Pada hakikatnya setiap perusahaan memiliki tujuan dan sasaran yang sama, yakni untuk mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya dari penjualan. Oleh sebab itu perencanaan penjualan merupakan hal yang wajib dibuat oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dan sasaran yaitu keuntungan yang optimal. Untuk mendapatkan laba yang diinginkan, perusahaan dapat menggunakan rumus untuk menentukan jumlah unit yang seharusnya dijual untuk mencapai laba yang diinginkan tersebut dengan menggunakan rumus Mulyadi (2001:236) sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel per saham}}{\text{Harga jual persatuan}}}$$

$$BEP (\text{Unit}) = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Harga jual persatuan} - \text{biaya variabel persatuan}}$$

2.2 Penelitian Sebelumnya

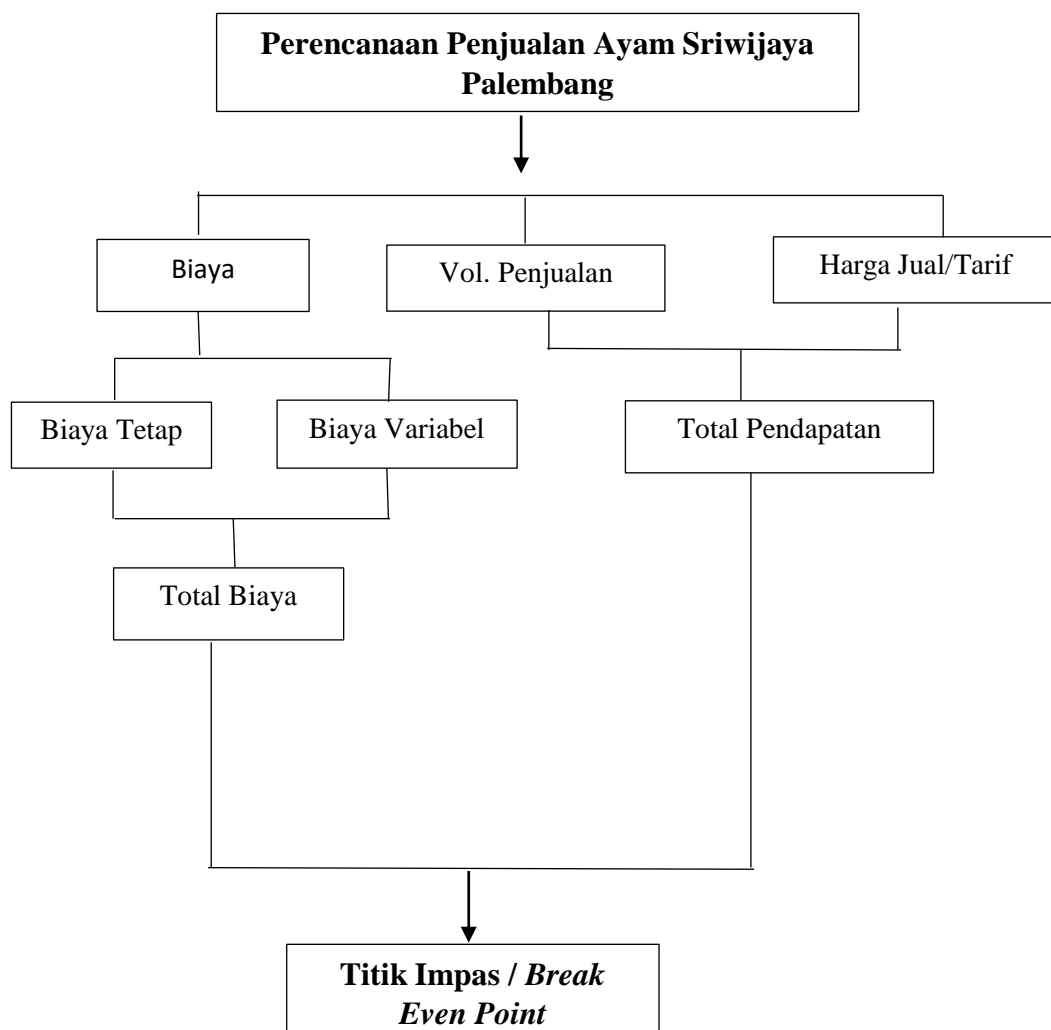
Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

NO	Judul Penelitian	Variabel dan Indikator	Metode Analisis Data	Hasil Penelitian
1	Analisis Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) pada Bakso Granat Mas Aziz di Palembang	Biaya tetap, Biaya variabel	Deskriptif Kuantitatif	BEP tahun 2014 adalah sebesar Rp 698.093.819 dengan kata lain sebanyak 57.036 unit
2	Analisis Break Even point (BEP) Sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Perencanaan Penjualan (Studi Kasus Hotel Permata Krakatau)	Biaya tetap, Biaya variabel	Deskriptif Kuantitatif	BEP tahun 2006 adalah sebesar Rp 11.097.411.439 dengan keuntungan sebesar Rp 439.700.262. BEP tahun 2007 adalah Rp 11.386.739.223 dengan keuntungan sebesar Rp 169.594.559. BEP tahun 2008 yaitu sebesar Rp 15.237.965.937 dengan keuntungan sebesar Rp 844.774.910
3	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan	Biaya variabel, biaya tetap, pendapatan, perencanaan penjualan	Deskriptif Kuantitatif	Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai BEP mix yang dicapai perusahaan untuk tahun 2011 sebesar Rp 3.924.783.972,52.

2.3 Kerangka Pemikiran

Pada penelitian ini, peneliti membuat kerangka pemikiran menjadi alur dalam melakukan penelitian yang diharapkan saat melakukan penelitian yang tidak akan menyimpang dari judul yang telah ditetapkan oleh peneliti.

Kerangka berfikir tersebut adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

Keterangan :

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah parameter analisis biaya volume laba yang terdiri dari *Break Even Point* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS), *Degree Of Operating Leverage* (DOL), dan *Shut Down Point* (SDP) dalam hubungannya dengan perencanaan laba perusahaan. Dari hasil perhitungannya terdapat hubungan yang sangat erat antara parameter analisis biaya volume laba dengan perencanaan laba perusahaan, dimana dengan mengetahui parameter ini diharapkan perusahaan lebih merencanakan perolehan laba yang lebih optimal di tahun-tahun yang akan datang

2.4 Hipotesis

Kata hipotesis berasal dari kata hipo yang artinya lemah dan tesis berarti pernyataan. Dengan demikian hipotesis berarti pernyataan yang lemah, disebut demikian karena masih berupa dugaan yang belum teruji kebenarannya.

Menurut Jonathan Sarwono (2006:26) Hipotesis merupakan jawaban sementara dari persoalan yang kita teliti.